

OUTLIERS PODCAST || ΣΕΖΟΝ 6 | ΕΠΕΙΣΟΔΙΟ 5

Co-Founder της Augmenta | Γιώργος Βαρβαρέλης

Παναγιώτης: Γεια σου Γιώργο.

Γιώργος: Γεια σου, Παναγιώτη.

Παναγιώτης: Σε ευχαριστούμε πολύ που είσαι μαζί μας σήμερα.

Γιώργος: Να 'σαι καλά.

Παναγιώτης: Ένα πολύ ωραίο story να εξερευνήσουμε μαζί, το οποίο είναι η Augmenta, έχει εξαγοραστεί, ένα από τα πιο πετυχημένα exits του ελληνικού tech οικοσυστήματος, και επειδή έχει περάσει και λίγο χρόνος, ανυπομονώ να ακούσω και λίγο τι έχει γίνει από την εξαγορά και μετά, τι σκέφτεσαι, τι ιδέες έχεις.

Αλλά πριν ξεκινήσουμε, θες να μας πεις με δύο γραμμές τι κάνει η Augmenta;

Γιώργος: Ναι, βεβαίως. Η Augmenta λοιπόν παρέχει κάποιες συσκευές hardware σε τρακτέρ, αγροτικά τρακτέρ. Και αυτό που κάνουμε είναι αυτοματοποιούμε τις μεγαλύτερες και πιο επικερδείς αγροτικές διεργασίες, όπως είναι η εφαρμογή λιπάσματος, είτε υγρού είτε στερεού, ή η εφαρμογή χημικών που σκοτώνουν ζιζάνια, για παράδειγμα, όπως το Roundup. Οπότε το σύστημα της Augmenta αυτό που κάνει είναι να χρησιμοποιεί κάμερες, computer vision, να μπορέσει να καταλάβει τις υγείες των φυτών, individually, each plant at a time, κάθε φυτό ξεχωριστά, και ρίχνουμε περισσότερο, ή λιγότερο είτε λίπασμα είτε χημικά, ώστε να πετύχουμε το τέλειο ratio, αυτό που χρειάζεται το φυτό και όχι ούτε παραπάνω ούτε λιγότερο.

Παναγιώτης: Και ξέρω ότι το έχεις σπουδάσει κιόλας αυτό, είναι πολύ συνδεδεμένο με την παιδική σου ηλικία και από το πού έρχεσαι.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Άρα πάμε λίγο στο πού γεννιέσαι, πού μεγαλώνεις και τι οδηγεί σε όλη αυτή την πορεία;

Γιώργος: Ναι.

Παναγιώτης: Πού γεννήθηκες;

Γιώργος: Γεννήθηκα και μεγάλωσα στο Βόλο. Προέρχομαι από μια αγροτική οικογένεια, την πιο παραδοσιακή, ας πούμε, αγροτική οικογένεια της Ελλάδας, που είναι, τους λέμε εσωτερικά, μεταξύ σοβαρού και αστείου, αγρότες του Σαββατοκύριακου.

Παναγιώτης: Οκέι.

Γιώργος: Γιατί έχουμε λίγα χωράφια, πολύ λίγα, και δεν ζούμε από αυτά, αλλά πηγαίναμε. Όλη μου την παιδική ηλικία θυμάμαι τα Σαββατοκύριακα να πηγαίνω στα χωράφια. Η μητέρα μου, όλη της η οικογένεια, προέρχεται από τον Αμπελώνα της Λάρισας και ο πατέρας μου είναι από τη Νέα Ιωνία του Βόλου, αλλά ουσιαστικά από τη Μικρά Ασία ήρθαν οι γιαγιάδες.

Παναγιώτης: Και οι δύο γονείς αγρότες;

Γιώργος: Και οι δύο γονείς είναι involved με τα αγροτικά, αλλά είναι και δημόσιοι υπάλληλοι, δηλαδή αυτό είναι το main τους επάγγελμα. Οπότε εγώ, γι' αυτό σου λέω, αγρότης του Σαββατοκύριακου. Είχα πολύ μεγάλο exposure, έκθεση στα αγροτικά από πολύ μικρή ηλικία.

Παναγιώτης: Βοηθούσες; Πήγαινες μαζί τους, έκανες εργασίες ως παιδί ή αργότερα ως ενήλικας;

Γιώργος: Θα έλεγα ότι έκανα, ναι. Όχι κάτι τρελό, να είμαστε ειλικρινείς. Άρχισα να βοηθάω, είναι η αλήθεια, όλο και περισσότερο όσο μεγάλωνα, δηλαδή μετά τα 17, θυμάμαι τον εαυτό μου όλο και πιο involved, να εμπλέκομαι στα αγροτικά με τον έναν ή τον άλλο τρόπο, αλλά φυσικά η μεγάλη έκθεση στα αγροτικά έγινε με τη γνωριμία μου με τον Δημήτρη, το συνιδρυτή της Augmenta, ο οποίος ήταν επαγγελματίας αγρότης, όχι αγρότης του Σαββατοκύριακου, αλλά ήταν επαγγελματίας αγρότης, και επειδή ήμασταν πολύ φίλοι τότε, κάναμε πάρα πολύ μαζί αγροτικές διεργασίες στα δικά του χωράφια, που είναι στο Περίβλεπτο πάλι της Θεσσαλίας εκεί.

Παναγιώτης: Σπουδάζετε μαζί με τον Δημήτρη.

Γιώργος: Σωστά, σωστά.

Παναγιώτης: Γνωρίζετε στο πανεπιστήμιο;

Γιώργος: Σωστά, γνωριστήκαμε στους Ηλεκτρολόγους του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, μετά έκανα το μάστερ μου, έκανα το PhD μου εγώ, και ο Δημήτρης έκανε το μάστερ του, και εκεί μαζί τα είχαμε βρει, και πηγαίναμε σχεδόν κάθε Σαββατοκύριακο, πηγαίναμε στα δικά του χωράφια, και βοηθούσα εκεί. Δηλαδή πιο πολλές αγροτικές εργασίες έχω κάνει στο χωράφι του Δημήτρη παρά στο χωράφι των γονιών μου.

Παναγιώτης: Η ερώτηση που μου βγαίνει λίγο αυθόρμητα είναι, πώς καταλήγεις στο τμήμα των Ηλεκτρολόγων Μηχανικών στο Πανεπιστήμιο της Θεσσαλίας, μέσα από αυτά τα παιδικά χρόνια που είναι μαζί με τους γονείς σου στο Βόλο και part-time αγρότης; Τι σε οδήγησε εκεί;

Γιώργος: Ναι, κοίτα να δεις, είναι λίγο ένα τρελό story, γιατί όταν μιλάω με τη μητέρα μου γι' αυτό το θέμα πολύ συχνά, γιατί δεν το πιστεύω ούτε εγώ, αλλά μου έλεγε ότι από 5 χρονών έλεγες ότι "θέλω να γίνεις ρομποτικός". Δεν ήξερα τότε βέβαια, δεν υπήρχαν το 1995-1996, πού να ξέρουμε τώρα τι είναι τα ρομπότ και το AI και όλα αυτά, αλλά πάντα είχα μία κλίση, όπως φαίνεται, όπως μου λέει η μητέρα μου τουλάχιστον, σε αυτά τα κομμάτια της τεχνολογίας. Ρομποτική, αυτοματισμούς, και όσο μεγάλωνα άρχισε να με ενδιαφέρει πολύ και ο προγραμματισμός, αλλά έγινε οργανικά, δεν θα έλεγα ότι υπήρχε κάποιο event, κάποια στιγμή στη ζωή μου δηλαδή που είπα, υπάρχει αυτό που μου άλλαξε, ας πούμε, την πορεία, δηλαδή πάντα είχα μία κλίση στα μαθηματικά, είχα μία κλίση στις θετικές επιστήμες, και αυτό με οδήγησε στο τμήμα του Πολυτεχνείου των Ηλεκτρολόγων. Απλά δεν είχαμε τη δυνατότητα να κατέβω, ας πούμε, στο Μετσόβιο ή στη Θεσσαλονίκη, και έμεινα στο Βόλο που είχαμε και το πατρικό το σπίτι, οπότε έτσι κατέληξα εκεί, αλλά ήταν η πρώτη μου επιλογή οι Ηλεκτρολόγοι σαν Τμήμα. Βέβαια, Αθήνα ήθελα ιδανικά, αλλά κάθισα Βόλο εν τέλει.

Παναγιώτης: Κάθισες Βόλο γιατί είναι και λίγο δύσκολο για μια οικογένεια να μεταφέρει ένα παιδί της να μείνει στην Αθήνα, τεράστια τα έξοδα. Τεράστια τα έξοδα.

Γιώργος: Τεράστια τα έξοδα. Ειδικά το 2009, που έγινε και η μεγάλη οικονομική κρίση και εμείς το ζήσαμε νομίζω, όπως πολλές οικογένειες στην Ελλάδα.

Παναγιώτης: Και είμαστε και τυχεροί που έχουμε μια τόσο καλή διασπορά πανεπιστημίων στην Ελλάδα, δηλαδή ότι ο Βόλος έχει ένα πάρα πολύ καλό Πολυτεχνείο.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Είναι asset για τη χώρα.

Γιώργος: Το πανεπιστήμιο του Βόλου έπαιξε τεράστιο ρόλο στην πορεία.

Παναγιώτης: Γιατί;

Γιώργος: Δηλαδή πιστεύω ότι αν ήμουν στο Μετσόβιο δεν θα είχαμε παίξει, δεν θα είχε η ιστορία καταλήξει στο ίδιο τέλος.

Παναγιώτης: Γιατί;

Γιώργος: Γιατί είναι πολλοί παράγοντες. Ο κύριος είναι ότι το πανεπιστήμιο του Βόλου γενικά, το τμήμα των ηλεκτρολόγων είναι πάρα πολύ software oriented σαν πανεπιστήμιο, δηλαδή ενώ οι Ηλεκτρολόγοι πανελληνίως είναι Μηχανικοί, κάνουν ηλεκτρολογικά κυρίως και υπάρχουν κατευθύνσεις, το συγκεκριμένο τμήμα του Βόλου θα έλεγα ότι φημίζεται μόνο για το κομμάτι του software, το οποίο είναι καλό, γιατί αυτό ήθελα και εγώ να επιλέξω. Και ήταν σχετικά νέο τμήμα, οπότε είχε νέους καθηγητές, και η ζωή εμένα με έφερε πολύ κοντά με ένα συγκεκριμένο καθηγητή, τον Χρήστο Αντωνόπουλο, ο οποίος ήταν και ο επιβλέπων μου και στο Bachelor και στο Master και στο PhD, και μετά ήρθε και στην Augmenta. Οπότε ένας καθηγητής λοιπόν έπαιξε τεράστιο ρόλο για την πορεία μου και το να κάνω αυτό το switch, την αλλαγή από ακαδημία να γράφω papers, δηλαδή στο να το κάνω εταιρεία.

Παναγιώτης: Μέσα στο πανεπιστήμιο, στο προπτυχιακό σου, ηλεκτρολόγος μηχανικός, στο πανεπιστήμιο της Θεσσαλίας, γνωρίζεις τον Δημήτρη.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Μίλα μας λίγο για αυτή τη διαδικασία, μείνατε μαζί μέχρι και το μεταπτυχιακό; Πρέπει από τη στιγμή που τον γνωρίζεις μέχρι και σήμερα, πρέπει να

υπάρχει ένα κοινό μονοπάτι. Αναρωτιέμαι εάν διεκόπη καθόλου, γιατί πήγες και λίγο στο εξωτερικό. Μίλα μας λίγο για αυτή τη σχέση.

Γιώργος: Σωστά, σωστά. Έχουμε ένα τρελό story με τον Δημήτρη. Γνωριστήκαμε όντως στο προπτυχιακό μας στους ηλεκτρολόγους, είχαμε πολλά κοινά στοιχεία, τα μάθαμε μετά βέβαια. Ο Δημήτρης έχει ένα λίγο πιο sad story, έχει χάσει τους γονείς του όταν ήταν 17 χρονών, αλλά η μαμά του με τον μπαμπά μου ήταν φίλοι, ουσιαστικά εμείς δεν το ξέραμε βέβαια, τα μάθαμε μετά όλα αυτά, όταν κάναμε παρέα πια, όταν ήμασταν 18-19.

Παναγιώτης: Είστε από το Βόλο και οι δύο;

Γιώργος: Μεγαλώσαμε δηλαδή στο Βόλο. Γενικά εμείς και οι δύο, για άλλους λόγους ο καθένας, δεν ήμασταν πολύ καλοί φοιτητές, μας πήρε λίγο παραπάνω να τελειώσουμε τη σχολή.

Παναγιώτης: Πόσο;

Γιώργος: 7 χρόνια εμένα μου πήρε. Ο Δημήτρης για πολύ καλούς λόγους, εγώ για πολύ κακούς λόγους. Ο Δημήτρης έπρεπε να ζήσει, οπότε δούλεψε στα χωράφια full time αγρότης, που είναι δεδομένο ότι δεν μπορείς να είσαι και full time φοιτητής, ειδικά σε μια τέτοια σχολή, οπότε καθυστέρησε, γι' αυτό λέω για καλούς λόγους, εγώ έπαιζα επαγγελματικά πόκερ για ένα διάστημα.

Παναγιώτης: Αμάν.

Γιώργος: Ναι, ναι, μια τριετία εκεί τότε. Οπότε συναντηθήκαμε περίπου στο τέλος, ας πούμε περίπου τέταρτο έτος της σχολής που λέγαμε, οκ, δεν έχουμε περάσει τίποτα, ποιοι είναι εδώ της σειράς μας, ας πούμε, που δεν έχουμε περάσει τίποτα, εγώ και ο Δημήτρης, οπότε πώς θα γίνει μαζί σαν ομάδα να καταφέρουμε να τελειώσουμε τη σχολή as soon as possible, όσο πιο γρήγορα γίνεται, οπότε αυτό μας έδεσε εξ αρχής και μετά από αυτό περνούσαμε, τι να σου πω, χωρίς υπερβολή, 10-12 ώρες τη μέρα μαζί, κάνοντας διάφορα πράγματα, στην αρχή μόνο μαθήματα, μετά μαθήματα και διπλωματική, και αυτό συνεχίστηκε ουσιαστικά μέχρι που ξεκινήσαμε την Augmenta το 2017.

Παναγιώτης: Έρχεσαι κοντά με τον Δημήτρη, λες πάμε να τελειώσουμε, να πάρουμε το πτυχίο. Αρχίζεις και περνάς μαθήματα, φαντάζομαι.

Γιώργος: Ναι, πολύ γρήγορα.

Παναγιώτης: Σκούπα;

Γιώργος: Πολύ γρήγορα, πάρα πολύ γρήγορα, ναι.

Παναγιώτης: Και τελειώνεις και πάτε κατευθείαν στο μεταπτυχιακό, πάτε μαζί; Μίλα μας λίγο γι' αυτό, γιατί νομίζω ότι έχεις και ένα path που πας και λίγο Austin, πας και λίγο MIT. Ποιες είναι οι στρατηγικές αποφάσεις που παίρνεις από τη στιγμή που αποφασίζεις να κάνεις focus ξανά στο impact και στην ακαδημία;

Γιώργος: Ναι, εγώ τελείωσα λίγο πιο γρήγορα από τον Δημήτρη, νομίζω ένα χρόνο πιο γρήγορα, και οπότε ο Δημήτρης όσο συνέχιζε το Bachelor του, εγώ είχα ήδη ξεκινήσει το Master, και τότε είμαστε στη φάση που σου είπα πριν ότι ο καθηγητής μας έχει πει, παιδιά έχετε κάνει ένα πολύ καλό προπτυχιακό paper, μήπως να το πάτε λίγο παραπάνω; Δηλαδή να το πάτε λίγο στο χωράφι, να δείτε τι γίνεται, οι αγρότες πώς το βλέπουν, εγώ κάνω το Master μου δηλαδή at that time. Και τότε αυτό ήταν ένα turning point για άλλους λόγους, άλλο πράγμα βέβαια, ήταν το turning point για μας, πήγαμε ένα ακαδημαϊκό πρωτότυπο στο Περίβλεπτο, επίσης δεν θα το ξεχάσω, κάναμε μία εφαρμογή λιπάσματος με ένα πρωτότυπο το οποίο τα καλώδια κρεμόντουσαν, ας πούμε, πάνω στο τρακτέρ, δηλαδή σε καμία περίπτωση δεν μπορούσε να πουληθεί αυτό το πράγμα, έτσι, don't get me wrong, αλλά εμείς μπορούσαμε να το λειτουργήσουμε, οπότε κάνουμε μια εφαρμογή λιπάσματος σε ένα χωράφι ενός φίλου αγρότη, του Δημήτρη, τώρα είναι και δικός μου, του Γιώργου του Αγγελή, και είδαμε τεράστια διαφορά. Καταρχάς εκείνη τη στιγμή είδαμε savings, είδαμε να σώζουμε, θυμάμαι, 15-16% λίπασμα, το οποίο είναι τεράστιο νούμερο, και το πιο σημαντικό είναι ότι μετά από δύο εβδομάδες είδαμε δύο διαφορετικά χωράφια, εκεί που είχαμε κάνει εμείς την εφαρμογή λιπάσματος, ήταν λίγο πιο πράσινο χωράφι, υπάρχει και μια φωτογραφία epic για αυτό το πράγμα, αλλά ήταν λίγο πιο πράσινο, πιο ζωηρό, ας πούμε χρώμα, και το άλλο μισό που ήταν με τους παραδοσιακούς τρόπους καλλιέργειας, ήταν λίγο πιο κιτρινωπό. Με το που το είδε

αυτό, σοκαρίστηκε, λέει, παιδιά, δεν το έχω ξαναδεί αυτό ποτέ στη ζωή μου, κάτι έχετε εδώ. Και αυτό ήταν το turning point για εμάς, να πω εγώ σε προσωπικό επίπεδο ότι θα κατέβω στην Αθήνα, και εκεί λοιπόν δηλώσαμε στο διαγωνισμό του EGG της Eurobank το 2017, και μας πήραν, δεν ξέρω πώς, γιατί άμα διαβάσεις αυτό το business plan, ναι, δεν διαβάζεται, οπότε δεν ξέρω πώς μας πήραν, μάλλον μας κάναν χάρη, αλλά τέλος πάντων, σε κάθε περίπτωση κατεβήκαμε στην Αθήνα, ως μέρος του EGG. Εγώ κατέβηκα στην Αθήνα, πιο συγκεκριμένα, ο Δημήτρης κάθισε στο Βόλο γιατί έπρεπε να έχει και τα χωράφια ακόμα. Δεν είχαμε σηκώσει φυσικά χρηματοδότηση, δεν είχαμε χρήματα, τίποτα, οπότε έπρεπε λίγο να το κάνουμε εταιρεία αυτό το πράγμα. Εγώ χρησιμοποίησα όλα τα resources του EGG, και ένα από αυτά, όπως ανέφερες, ήταν και ένα ταξίδι στο MIT. Θυμάμαι ήταν χειμώνας του 2017, οριακά με το 2018, και εκεί ήταν το mental turning point για εμάς. Δηλαδή εκεί αρχικά συνειδητοποίησα ότι είμαστε πολύ μικρό ψάρι στη γυάλα, και ότι πρέπει να αλλάξουμε πάρα πολλά πράγματα αν θέλουμε να κάνουμε κάτι το οποίο να είναι global. Γύρισα πίσω μετά από περίπου τέσσερις μήνες, τρεις μήνες, και αλλάξαμε και το προϊόν, και το go-to-market strategy, και το business model, και εκεί ξεκίνησε η εταιρεία πραγματικά. Και τρεις μήνες μετά σηκώσαμε και τον πρώτο γύρο χρηματοδότησης, οπότε αυτό είναι το έτσι το genesis. Πίσω από όλα αυτά είναι και άνθρωποι, έτσι, individual άνθρωποι, συγκεκριμένα για το ταξίδι στο MIT, πέρα από τη Ρούλα Μπαχταλιά που έτρεξε το EGG, ο πιο σημαντικός άνθρωπος ήταν η Μαρίνα Χατζόπουλος στη Βοστώνη, με την οποία είμαστε φίλοι και σήμερα, και όχι απλά μας άνοιξε την πόρτα του MIT, αλλά εγώ προσωπικά είχα την ευκαιρία να δειπνήσω με τον Κωνσταντίνο Δασκαλάκη. Πράγματα τα οποία εγώ δεν θα μπορούσα να διανοηθώ καν, ως ένα παιδί, ένας φοιτητής στο Βόλο, και αυτό βοήθησε πάρα πάρα πολύ με mentally εμένα να πω ότι ok, θα το τολμήσουμε να κάνουμε κάτι μεγάλο και ok, άμα βγει θα βγει, αν δεν βγει δεν θα βγει.

Παναγιώτης: Γυρνάς πίσω, έχεις πάρει ανάποδες, λες πρέπει να πάμε global, πρέπει να αλλάξουμε, πρέπει να σοβαρευτούμε, πρέπει να γίνει η εταιρεία μας scalable globally. Ποια είναι τα πράγματα τα οποία κάνεις μέχρι τη στιγμή που έρχεται το πρώτο funding και μετά να μιλήσουμε και για το funding;

Γιώργος: Ναι. Κοίτα να δεις, σε όλη μας την πορεία θα έλεγα και στα πέντε χρόνια δηλαδή που η Augmenta έτσι υπήρξε, τουλάχιστον individually.

Παναγιώτης: Πέντε χρόνια έτσι να το πούμε και αυτό.

Γιώργος: Πέντε χρόνια. Ναι. Ναι, ναι, 2018 με 2023.

Παναγιώτης: Ο παράδεισος του επενδυτή αυτό.

Γιώργος: Καλά πήγαμε. Καλά για τους επενδυτές και για εμάς, εντάξει, καλά ήτανε, αλλά είχαμε και εγώ και ο Δημήτρης και ο άλλος Δημήτρης ο τρίτος και η Κατερίνα που είναι η πρώτη τετράδα που ξεκίνησε την εταιρεία, επίσης από το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και οι τέσσερις, αισθανόμασταν λίγο ότι είμαστε με την πλάτη στον τοίχο, είτε ίσχυε είτε δεν ίσχυε. Δηλαδή είχαμε αφήσει δουλειές, ο Δημήτρης είχε αφήσει χωράφια, δεν είχαμε χρήματα, οπότε λέγαμε ότι αυτό πρέπει να το κάνουμε να δουλέψει, no matter what, έτσι; Αυτό ήταν πολύ σημαντικό γενικά για την αρχή της πορείας, γιατί μέσα σε έξι μήνες ουσιαστικά εγώ γύρισα δηλαδή Νοέμβριο του 2017, και μέσα σε έξι μήνες κάναμε εταιρεία, δηλαδή πραγματική εταιρεία με go-to-market, με product-market fit.

Παναγιώτης: Και τους έχεις πείσει όλους να σταματήσουν αυτό, τους τέσσερις πρώτους έχετε, είστε όλοι μαζί και έχετε παρατήσει όλα.

Γιώργος: Σωστά. Αν γυρίσουμε πίσω το χρόνο και με ρωτήσεις ποιο ήταν το single, ο μεγαλύτερος λόγος που πέτυχε η Augmenta, θα σου έλεγα ότι είναι αυτός. Ότι κάπως με τον ένα ή τον άλλο τρόπο πειστήκαμε μεταξύ μας, δεν θα πω ότι εγώ έπεισα, πειστήκαμε μεταξύ μας να παρατήσουμε τα πάντα, το οποίο είναι απίστευτο γιατί και οι τέσσερις ...

Παναγιώτης: Τεράστιο ρίσκο.

Γιώργος: Ναι, και οι τέσσερις προέρχονται από αγροτικές οικογένειες, όμως περιέργως. Από χωριά μικρά, δηλαδή μιλάμε ότι πολύ κοινά backgrounds, το οποίο σημαίνει ότι δεν ήταν και εύκολο να πεις ότι αφήνω το πανεπιστήμιο, ή αφήνω μια δουλειά.

Παναγιώτης: Ποια είναι τα πράγματα τα οποία βοηθάνε ώστε να πειστεί ο Πάνος Παπαδόπουλος και η Marathon και ο Γιώργος Τζιραλής να επενδύσουν; Ποια είναι τα

είναι τα πρώτα wins τα οποία καταφέρνετε σαν ομάδα, τα οποία γυρνάνε ένα fund το οποίο έχει τόση εμπειρία και φανταστικοί επενδυτές και αυτοί να πάρουν ένα στοίχημα μαζί σας;

Γιώργος: Αρχικά δεν ήταν εύκολο, ίσως άμα τους ρωτήσεις, ίσως σου πουν ότι ήταν το πιο risky, η πιο risky επένδυση του Marathon One at least.

Παναγιώτης: Γιατί για να πούμε λίγο και να βοηθήσουμε εδώ τον κόσμο να κάνει connect. Το product είναι ένα hardware, σωστά; Είναι μια εταιρεία που κατασκευάζει hardware.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Κατασκευάζει μηχανήμα τεχνολογίας για τρακτέρ στην Ελλάδα, είναι δηλαδή πρέπει...

Γιώργος: Είναι πολλά κακά μαζί.

Παναγιώτης: Είναι ναι, hardware το οποίο είναι πολύ πιο δύσκολο να κάνεις scale από software, είναι στον αγροτικό τομέα που η Ελλάδα, ναι αγροτική χώρα. Είναι πολύ μικρή. Πάρα πολύ μικρή, δηλαδή οι λόγοι για να μην επενδύσει κανείς σε εσάς ήταν άπειροι.

Γιώργος: Σωστά, σωστά, ήταν άπειροι όντως. Δεν νομίζω ότι υπήρχε η λογική ενός επενδυτή θα επενδύσω σε αυτή την εταιρεία και θα μου δώσει, ας πούμε, πολλές φορές πίσω τα λεφτά μου. Νομίζω ότι αυτό που είδαν τα παιδιά, εντάξει, δεν μπορώ να μιλήσω για αυτούς, αλλά νομίζω ότι αυτό που τους έκανε να πειστούν ήταν ότι τους καλέσαμε στο Βόλο, τους βάλαμε μέσα στο τρακτέρ και τους κάναμε να το δουν, να ζήσουν την εμπειρία οι ίδιοι και να μιλήσουν με κάποιους αγρότες εκεί της περιοχής. Νομίζω ότι αυτό ήταν το turning point για αυτούς και να είμαστε ειλικρινείς, νομίζω ότι ήταν ένα μεγάλο στοίχημα για αυτούς. Δηλαδή δεν υπήρχε τόσο πολύ λογική πίσω από την απόφαση αυτή, αλλά ναι οφείλουμε πολλά φυσικά στα παιδιά. Με το που είχαμε ξεκινήσει την εταιρεία, την ξεκινήσαμε την εταιρεία το Νοέμβριο του 2017, Απρίλιο του 2018, δηλαδή τέσσερις μήνες μετά, λάβαμε την πρώτη μας χρηματοδότηση από τη Marathon.

Παναγιώτης: Με ταχύτητα κινείται όλο αυτό.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Το οποίο είναι πολύ εντυπωσιακό.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Και εδώ θέλω να κάνουμε λίγο, να πάμε στο άλλο κομμάτι της ιστορίας, το οποίο είναι η actual τεχνολογία και η κατασκευή του προϊόντος, της λύσης σας. Μίλησέ μας λίγο για το πρόβλημα και τη λύση που σχεδιάσατε και πώς καταφέρατε και κάνατε τόσο γρήγορα scale στο κομμάτι της κατασκευής;

Γιώργος: Ναι. Το πρόβλημα είναι μεγάλο, τεράστιο, globally, και είναι εδώ και 50 χρόνια, αυτό που γίνεται στην αγροτική πραγματικότητα, οπουδήποτε στον πλανήτη, ίσως με εξαίρεση τα θερμοκήπια, αλλά οπουδήποτε στον πλανήτη οι αγρότες υπερλιπαίνουν, υπερψεκάζουν χημικά, γιατί αυτός είναι ο πιο ασφαλής τρόπος σε μια καλή παραγωγή, γιατί συμφέρει περισσότερο να ρίξεις λίγο παραπάνω χημικό, από το να μην έχεις πολύ μεγάλη παραγωγή.

Παναγιώτης: Ακριβώς.

Γιώργος: Να έχεις μικρότερη παραγωγή δηλαδή. Οπότε αυτό τους κάνει να να υπερλιπαίνουν, να υπερψεκάζουν. Αυτό λοιπόν είναι ένα τεράστιο πρόβλημα πολύ γνωστό. Όταν ξεκινήσαμε το 2016, υπήρχε ένα μεγάλο trend, μπορεί να το θυμάσαι και εσύ, με τα drones, ήτανε τότε που είχαμε πρωτοξεκινήσει, drones και δορυφόροι. Οπότε υπήρχε ένα μεγάλο κύμα από drones τα οποία χαρτογραφούσαν χωράφια, δίνανε κάποιους χάρτες στα τρακτέρ και τα τρακτέρ μετά μπορούσαν να κάνουν κάποιες εφαρμογές. Εμείς αυτό που ξέραμε λοιπόν, εκ των έσω, επειδή ειδικά ο Δημήτρης αλλά και εγώ, έχουμε οδηγήσει πολλές εκατοντάδες χιλιάδες ώρες τρακτέρ, ξέραμε ότι η αγροτική πραγματικότητα δεν πλανάρεται μια βδομάδα πριν που χρειαζόταν τα drones και οι δορυφόροι. Δηλαδή είναι μια ζωντανή διεργασία, οι αγρότες τι κάνουν; Κοιτάνε το meteo, τον καιρό, κάθε μέρα, μια μέρα πριν βρέξει, πάνε και ρίχνουν λίπασμα ώστε να βρέξει μετά να το λιώσει και λοιπά. Αυτά τα πράγματα δεν μπορείς να τα πλανάρεις, έτσι, οπότε εκεί απέτυχαν τα drones. Εμείς λοιπόν τι κάναμε; Πήραμε αυτή τη fundamental τεχνολογία που χρησιμοποιούσε κάμερες όπως και τα drones και τη βάλουμε πάνω στα τρακτέρ να γίνεται σε

πραγματικό χρόνο, γιατί πιστέψαμε και αποδειχτήκαμε σωστοί ότι αυτό το μια εβδομάδα gap που υπήρχε, που ήταν τότε το norm, δεν είναι good enough, δεν είναι αρκετά καλό για το global scalability, οπότε εμείς τα βάλαμε όλα πάνω στο τρακτέρ, hardware, και όλο δούλεψε seamlessly και ο αγρότης ουσιαστικά έκανε ακριβώς αυτά που έκανε και πριν, απλά τώρα υπήρχε και ένα σύστημα με κάμερες πάνω στο τρακτέρ. Δεν αλλάζαμε καθόλου την καθημερινότητα.

Παναγιώτης: Το οποίο περιέγραψε μας λίγο τι κάνει ακριβώς αυτό το σύστημα και πώς έχει συνδεθεί με την έρευνα που έκανες στο πανεπιστήμιο, γιατί νομίζω ότι είναι μια λογική συνέχεια, υπάρχει σίγουρα έτσι από την έρευνα που κάνεις με τον καθηγητή στο πανεπιστήμιο.

Γιώργος: Σωστά, υπάρχει απόλυτη λογική συνέχεια. Πάντα λέμε ότι ξεκινήσαμε την εταιρεία ουσιαστικά το 2018, αλλά υπάρχει η δουλειά που υπήρχε πίσω, τουλάχιστον τριών ετών ακαδημαϊκή μεν, αλλά πολύ σημαντική δε. Αυτό που κάναμε και η καινοτομία ήταν ότι χρησιμοποιούσαμε πολυφασματικές κάμερες, δηλαδή όχι μόνο κάμερες RGB που λέμε, που βλέπει το ανθρώπινο μάτι όπως είναι του κινητού μας, αλλά και στο εγγύς υπέρυθρο φως ...

Παναγιώτης: Μια infrared ...

Γιώργος: Μια infrared ακριβώς, συγκεκριμένα. Και σε αυτά τα μήκη κύματος μπορούμε να καταλάβουμε αν το φυτό είναι στρεσαρισμένο, ή δεν είναι. Πώς το κάνουμε αυτό; Η φυσική λέει ότι κοιτάμε το επίπεδο της φωτοσύνθεσης που γίνεται, ανάλογα με το πόσο φως επιστρέφεται πίσω στην κάμερα, ειδικά στο εγγύς υπέρυθρο, στο near infrared. Και αυτό λοιπόν μας λέει πόσο στρεσαρισμένο είναι το φυτό. Αν είναι πολύ στρεσαρισμένο, πιο κιτρινωπό να το πω έτσι πιο απλά για τους ανθρώπους που ακούνε, αυτό σημαίνει ότι χρειάζεται παραπάνω, ας πούμε λίπασμα για παράδειγμα. Αντίστοιχα αν είναι πάρα πολύ πράσινο και έχει φτάσει στο peak του ας πούμε της ανάπτυξης, δεν χρειάζεται τόσο. Και υπάρχουν και άλλες περιπτώσεις, όπως για παράδειγμα δεν έχω φυτό καθόλου, ή το φυτό μου έχει πεθάνει. Εκεί δεν χρειάζεται να ρίξεις γιατί πάει χαμένο. Οπότε αυτή είναι η βασική

λογική. Υπήρχε και πριν όπως το είπα και πριν στα drones, απλά εμείς η καινοτομία μας είναι ότι το κάναμε real time.

Παναγιώτης: Το βάλατε πάνω στο τρακτέρ, οπότε γίνεται εκείνη τη στιγμή που περνάει το τρακτέρ από το τέτοιο.

Γιώργος: Σωστά. Το οποίο έχει πάρα πολλές δυσκολίες τεχνικές. Η πιο μεγάλη είναι οι διαφορετικές συνθήκες σε διαφορετικά χωράφια, ανάλογα με τον ήλιο, με τα σύννεφα, αν δεν έχει σύννεφα ή βουνό.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Γιώργος: Ο ήλιος είναι μπροστά στην κάμερα, οπότε υπάρχουν πάρα πολλές δυσκολίες, που είναι και ο λόγος γιατί δεν το έχει κάνει κάποιος άλλος μέχρι τότε.

Παναγιώτης: Άρα το δικό σας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι ότι έχετε ρίξει πολλή δουλειά στο να είναι αυτή η λύση συμβατή

Γιώργος: Συμβατή.

Παναγιώτης: Και σε πραγματικό χρόνο και συμβατή με ανεξάρτητα των εξωτερικών συνθηκών.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Η μεταφορά αυτής της τεχνολογίας στο τρακτέρ, τι δυσκολίες είχε αυτό; Γιατί φαντάζομαι ότι αυτό από μόνο του είναι ένα journey.

Γιώργος: Το κάναμε retrofit, ήταν πολύ σημαντικό, τεράστιο ρόλο στην ιστορία παίζει ο Άλεξ, ο Αλέξανδρος Νικολακάκης, ο οποίος ήταν ο πέμπτος της παρέας, γνωριστήκαμε στο ίδιο ταξίδι που πήγα στη Βοστώνη. Ο Άλεξ ήταν CEO μιας εταιρείας που λεγόταν Muse Robotics at the time, funded by Qualcomm, ήταν στην Καλιφόρνια και γνωριστήκαμε, πίστεψε πολύ στην ιδέα και στην ομάδα και ήρθε σαν CTO της εταιρείας, αλλά είχε πολύ μεγαλύτερη εμπειρία από εμάς, δηλαδή είχε συν 10 χρόνια εμπειρία σε hardware, hardware's κανονικός, και όχι μόνο ήρθε, αλλά έφερε και ένα μεγάλο κομμάτι της Muse στην Augmenta, οπότε είναι σαν να κάναμε λίγο cheat, γιατί φέραμε μια ομάδα η οποία ήταν πολύ έμπειρη στο hardware ειδικά, να μας βοηθήσει στα πρώτα μας βήματα. Εμείς αν ήμασταν μόνοι μας θα είχαμε

μεγάλο πρόβλημα στο hardware, όχι ότι είναι εύκολο και με ομάδα, αλλά αυτός ήταν ο λόγος αν με ρωτάς πώς καταφέραμε πολύ γρήγορα να φτιάξουμε κάτι το οποίο όντως θα μπορούσε να μπει και μπήκε.

Παναγιώτης: Πόσο δύσκολη αυτή η απόφαση; Γιατί μου κάνει εντύπωση αυτή η απόφαση. Είναι μια ομάδα ολόκληρη, acqui-hire μου ακούγεται λίγο σαν...

Γιώργος: Χωρίς λεφτά.

Παναγιώτης: Χωρίς λεφτά. Ήταν από την Αμερική; Ήρθαν στην Ελλάδα αυτά τα παιδιά;

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Άρα κάνανε τη repatriate και είναι όλοι Έλληνες;

Γιώργος: Σωστά, είναι

Παναγιώτης: Όλοι Έλληνες, ναι. Όλοι Έλληνες, τους επαναπατρίζετε στη χώρα. Ποια είναι η διαδικασία για να πάρεις αυτή την απόφαση; Γιατί είναι μια μεγάλη απόφαση.

Γιώργος: Νομίζω ότι χρησιμοποίησα τις ίδιες τεχνικές που έχω χρησιμοποιήσει και στα άλλα τρία παιδιά στην ομάδα early on. Το πίστευα πάρα πολύ. Εγώ το πίστευα πάρα πολύ, η αγορά ήταν τεράστια, ήταν η σωστή στιγμή. Νομίζω το καταλάβανε τα παιδιά. Ίσως τα παιδιά που ήρθαν από την Καλιφόρνια, ο Άλεξ, ο Παύλος δηλαδή και ο Κώστας τότε, ίσως το καταλάβανε ακόμα περισσότερο και από μένα, γιατί ήταν στην Αμερική, ήταν ήδη exposed ας πούμε στο entrepreneurship πολύ παραπάνω από από μένα, οπότε ίσως αυτοί το είδαν και ακόμα παραπάνω από μένα, αλλά νομίζω ότι αυτός ήταν ο λόγος, είδαν την ευκαιρία, δεν είχαμε μισθούς τότε, στο options είχαμε, και νομίζω ότι αυτό ήταν και το σημαντικό που τους έφερε πίσω εν τέλει.

Παναγιώτης: Για πες μας λίγο για το options plan, γιατί νομίζω ότι είναι πολύ σημαντικό να το ακούσουν οι υποψήφιοι founders.

Γιώργος: Για μένα σαν CEO ας πούμε της Augmenta, ίσως είναι το πιο σημαντικό κομμάτι μιας εταιρείας, ειδικά early on.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Γιώργος: Είχαμε τεράστιο στο options plan εμείς, είχαμε 25%, που είναι μεγαλύτερο και από το μέσο όρο ας πούμε αρκετά, ξέραμε ότι πρέπει να ανοίξουμε πολύ στο options plan, γιατί αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία θα φτάσει σε νέους ορίζοντες. Και το κάναμε πολύ νωρίς. Ουσιαστικά από το day zero.

Παναγιώτης: Έχουμε πάρει 600.000 ευρώ από τη Marathon.

Γιώργος: 500.000 €, 600.000 δολάρια, ναι.

Παναγιώτης: 600.000 δολάρια. 500.000 ευρώ από τη Marathon, και τώρα ξεκινάει το δύσκολο παιχνίδι, έχουν μπει τα χρήματα, έχουμε βάλει επενδυτές, άρα έχουμε και άλλο κόσμο μέσα πλέον στην εταιρεία, η πίεση για growth είναι πολύ μεγαλύτερη. Ποια είναι τα βήματα τα οποία ακολουθούνται μέχρι τον επόμενο γύρο που φέρνουν τις επιτυχίες που χρειάζεστε;

Γιώργος: Να σου πω ότι με το που κλείσαμε το γύρο, όχι πήραμε τα λεφτά, με το που κλείσαμε το γύρο, έκλεισα αμέσως εισιτήριο για Austin, Texas, όπου θα έκανα relocate, και ανακοινώθηκε ο γύρος μια εβδομάδα μετά εγώ είχα φύγει ήδη, ήταν για για μένα μονόδρομος.

Παναγιώτης: Γιατί Austin;

Γιώργος: Ο λόγος ήταν ότι ήξερα ότι το Texas φυσικά είναι πολύ μεγάλο, μια μεγάλη πολιτεία για agriculture, ειδικά βαμβάκια και καλαμπόκι και σιτάρι, που ήταν και τα crops τα οποία εμείς δουλεύαμε. Είναι τεράστιο. Αυτός ήταν ο πρώτος λόγος. Αλλά κοίταξα το χάρτη και είδα το Austin ότι είναι κοντά σε χωράφια, από το χάρτη, και αυτό ήταν αρκετό για μένα να πω ότι θα πάω στο Austin γιατί ήταν και πρωτεύουσα και λοιπά, ανερχόμενη τότε. Πάω λοιπόν στο Austin πρώτη φορά και έχω κανονίσει μετά από μια εβδομάδα να δω έναν καθηγητή στο College Station που είναι από τα μεγαλύτερα πανεπιστήμια αγροτικά εκεί του Texas και λέω εντάξει θα είναι θα πάρω το λεωφορείο να πάω ας πούμε.

Παναγιώτης: Και πού ήταν; Στο Dallas; Που ήταν;

Γιώργος: Και ήταν τέσσερις ώρες μακριά, αλλά στο χάρτη φαινόταν λες και είναι ας πούμε Βόλος - Λάρισα. Οπότε θέλω να σου πω ότι είχα τελείως άλλο perspective

των αποστάσεων πριν πάω και νόμιζα ότι το Austin είναι δίπλα στα χωράφια, όπως ήταν και ο Βόλος ας πούμε δίπλα στο Περίβλεπτο για παράδειγμα.

Παναγιώτης: Η τάξη μεγέθους είναι διαφορετική.

Γιώργος: Ναι, είναι λίγο διαφορετικά τα πράγματα. Αλλά αυτός ήταν ο ναΐνε κακός λόγος που ξεκίνησα, αλλά μετά έμεινα...

Παναγιώτης: Είσαι και τυχερός βέβαια γιατί πέφτεις πάνω σε μια πόλη η οποία σιγά-σιγά έχει αρχίσει και γίνεται ένα από τα επίκεντρα τεχνολογίας των Ηνωμένων Πολιτειών.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Και σίγουρα ένα βασικό hub για το manufacturing.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Για τη βιομηχανία. Εκεί είναι πλέον η Tesla, εκεί είναι πολύ μεγάλες αυτοκινητοβιομηχανίες της Αμερικής, έχεις και το South by Southwest εκεί, είναι πραγματικά επίκεντρο.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Έχει παίξει ρόλο, παρότι τυχαία επιλογή, έχει παίξει ρόλο το Austin;

Γιώργος: Έπαιξε ρόλο το Austin. Στο Austin γνώρισα τον επενδυτή μας του Seed Round, δηλαδή τον Emeric, ο οποίος ήταν στο San Francisco-based, απλά τον γνώρισα στο Austin, μετά βέβαια πήγα και εγώ στο San Francisco για λίγο, που ήταν ο ο GP του Hardware Club, ένα πολύ μεγάλο seed...

Παναγιώτης: Φυσικά, seed ...

Γιώργος: Stage VC. Οπότε σίγουρα έπαιξε ρόλο το Austin, ήταν hub για entrepreneurship, όχι βέβαια σαν το San Francisco, ειδικά το 2018, τώρα είναι πολύ δυνατό, πολύ δυνατότερο από ό,τι ήταν τότε, έπαιξε σίγουρα ρόλο για μένα σε προσωπικό επίπεδο, ώστε να γνωρίσω άλλους founders, να μάθω λίγο παραπάνω για το πώς μπορείς να κάνεις scale up, κάποια πράγματα, οπότε σίγουρα έπαιξε ρόλο και ok. Μπορεί να ήμουν τέσσερις ώρες μακριά από τα χωράφια, αλλά ήμουν τέσσερις ώρες και όχι δεκατέσσερις, οπότε έπαιρνα το αυτοκίνητο και πήγαινα,

γνώριζα αγρότες, είτε ήταν στο Texas, είτε ήταν Oklahoma, Kansas και λοιπά. Οπότε σίγουρα έπαιξε ρόλο στο ταξίδι το Austin και το Texas γενικά.

Παναγιώτης: Έρχονται πρώτοι πελάτες από Αμερική λόγω αυτής της μετεγκατάστασής σου;

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Οι πρώτοι πελάτες λοιπόν είναι Αμερική.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Πώς είναι να δουλεύεις με αυτούς τους ανθρώπους, πώς βοήθησαν στη μετέπειτα επιτυχία και μάλιστα και το μετασχηματισμό του προϊόντος της τεχνολογίας σας;

Γιώργος: Παρόλο που η Augmenta δεν πουλούσε σε αγρότες, η Augmenta πουλούσε σε dealers, όπως είναι τα αυτοκίνητα, η σχέση με τον τελικό πελάτη είναι εξαιρετικά σημαντική και είναι εύκολο να την αμελήσεις, γιατί είναι εύκολο να κοιτάς τον πελάτη που σε πληρώνει και να αμελήσεις τον τελικό user, όπου αυτό τι σε κάνει να κάνεις drift away από το καλό user experience. Βέβαια αγρότες της Ελλάδας με αγρότες της Αμερικής καμία σχέση και αυτό ήταν πάρα πολύ σημαντικό, έπαιξε πολύ μεγάλο ρόλο στην πορεία μας, γιατί όχι μόνο η Ελλάδα αλλά και η Ευρώπη, επειδή είναι πολύ μικρότερα τα χωράφια, πολύ μικρότερα τα τρακτέρ, η ροή των αγροτικών διεργασιών είναι πολύ διαφορετική, είτε μιλάμε Ελλάδα, είτε μιλάμε Γερμανία, Πολωνία, Αμερική, Βραζιλία, ας πούμε Καναδά. Οπότε χωρίς αυτό το exposure, boots on the ground όμως, όχι σε μια επίσκεψη που πάμε ένα Σαββατοκύριακο, αλλά κάθε μέρα, έπαιξε τεράστιο ρόλο στο να φτιάξουμε κάτι το οποίο να είναι όσο γενικό πρέπει για να μπορεί να είναι scalable.

Παναγιώτης: Ποια είναι τα επόμενα βήματα; Σηκώνεται ένα Series A round από ένα αμερικάνικο...

Γιώργος: Hardware Club και Market.

Παναγιώτης: Hardware Club, πολύ δυνατό venture capital fund.

Γιώργος: Σωστά, 2,5 εκατομμύρια ήταν το seed round μας.

Παναγιώτης: Το οποίο ξέρεις είναι και πάρα πολύ μεγάλη νίκη γιατί το να πείθετε έναν Αμερικάνο επενδυτή και με focus και η expertise στο hardware.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Να βάλει στοίχημα με εσάς ήταν νομίζω μια μέρα η οποία άλλαξε την πορεία σας και ήταν ένα από τα pivotal moments φαντάζομαι. Ένα από τα από τα turning points. Ποια είναι τα επόμενα πράγματα τα οποία έχεις ξεχωρίσει σαν milestones αυτής της πορείας; Και πότε έρχεται ο εξαγοραστής; Γιατί η εταιρεία που συμφωνήσατε στην εξαγορά, η CNH, έρχεται σαν πελάτης αρχικά έτσι; Έρχεται σαν πελάτης και στρατηγικός επενδυτής. Δηλαδή χτίζεται μια σχέση μαζί τους και έχει ενδιαφέρον πιστεύω για τους υποψήφιους founders να ξέρουν αυτό το path.

Γιώργος: Ναι, το 2019 λοιπόν εμείς σηκώσαμε το seed round μας. Δηλαδή ενάμιση χρόνο μετά από τον πρώτο γύρο, τέλος του 2019, Silicon Valley Fashion, ο γύρος κλείστηκε σε ένα καφέ, coffee shop στο San Francisco με τον Emeric, και να καταλάβεις τότε είχαμε 80% πελάτες Ευρώπη ακόμα.

Παναγιώτης: Οκ.

Γιώργος: Το 2019 δηλαδή 80% ίσως και παραπάνω.

Παναγιώτης: Παρόλο που είσαι στην Αμερική εσύ.

Γιώργος: Παρόλο που εγώ ήμουν στην Αμερική.

Παναγιώτης: Ποιος πουλάει στην Ευρώπη; Ο Δημήτρης;

Γιώργος: Ο Δημήτρης πάρα πολύ, ταξιδεύει Ευρώπη παντού, έχουμε πολλούς πελάτες στα Βαλκάνια, Ουκρανία τότε, αυτό μετά λίγο άλλαξε με τον πόλεμο, αλλά είχαμε πολλούς πελάτες σε Γερμανία, Ολλανδία και Βαλκάνια και Ουκρανία. Οπότε 80-20 ήταν τότε Ευρώπη-Αμερική, αλλά χρησιμοποιούμε αυτά τα 2,5 εκατομμύρια του 2019 με 2021, ώστε και να κάνουμε λίγο scale την ομάδα που ήμασταν τότε, ήμασταν πρέπει να ήμασταν περίπου 6 άτομα το 2019, και γίναμε ας πούμε 14-15, που ήταν πολύ σημαντικό για εμάς, γιατί τότε ήταν που φτιάξαμε και το web που σου έλεγα πριν, για να υπάρχει ένα κυκλικό ας πούμε experience στον πελάτη, οπότε αυτά τα δύο χρόνια εμάς ήταν grinding, καθαρά, πελάτες, δεύτερο generation hardware.

Παναγιώτης: Feedback;

Γιώργος: Feedback ακριβώς, συνεχόμενο τρίμηνο αλλαγή τα πάντα ας πούμε. Very normal startup story. Και αυτό μας φέρνει στο 2021 που είμαστε σε μια έκθεση στη Γερμανία, όπου γνωρίζω το M&A department της CNH και έτσι γίνεται η πρώτη επαφή, όπου η πρώτη επαφή δεν ήταν επενδυτική ας πούμε, επενδυτικού ενδιαφέροντος, η πρώτη επαφή ήταν commercial ενδιαφέροντος, οπότε κάναμε ένα πρώτο, πώς να το πω, prototype, R&D kind of contract.

Παναγιώτης: Μίλησέ μας λίγο για την CNH. Δηλαδή εξήγησέ μας λίγο τι κάνει, το μέγεθός της για να καταλάβουμε και ξέρεις γιατί είναι ο οργανισμός που αλλάζει τελείως την πορεία της Augmenta, right; Να καταλάβουμε λίγο για τι οργανισμό μιλάμε;

Γιώργος: Ναι. Η CNH λοιπόν είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος κατασκευαστής τρακτέρ στον κόσμο, πίσω από τη John Deere, βέβαια αρκετά μικρότερη από τη John Deere, περίπου ένα market cap από 20-20 billion, ήταν λίγο πιο πολύ κάποια χρόνια πριν. Τώρα υπάρχει ένα μεγάλο downside στο agriculture, across the board, globally, οπότε κατασκευαστής τρακτέρ, iron company, industrial, βαρύ industry, και από πίσω είναι η οικογένεια Nieli μέσω της Exor, οπότε η CNH είναι έτσι ένας από τους μεγαλύτερους παίκτες στο agriculture παγκοσμίως.

Παναγιώτης: Και δουλεύει με το μηχάνημα και το όχημα το οποίο εσείς θέλετε να έχετε πρόσβαση σε αυτό, δηλαδή κατασκευαστής τρακτέρ, εγώ μπορώ να φανταστώ ότι είναι ο top προορισμός σας, γιατί αυτός ο οργανισμός μπορεί να σας βάλει σε όλα τα τρακτέρ. Κυριολεκτικά σε όλα τα τρακτέρ.

Γιώργος: Σωστά, αυτός είναι και ο λόγος που θέλαμε και εμείς πάρα πολύ να συνεργαστούμε.

Παναγιώτης: Επενδύουν κιόλας το επόμενο round. Θα ήθελα να μας πεις λίγο για αυτό και πώς ήταν κομμάτι της στρατηγικής που είχες εσύ στο μυαλό σου να τους φέρεις, δηλαδή είναι από την πρώτη στιγμή στο μυαλό σου ότι θέλω να με εξαγοράσουν αυτοί ή προκύπτει στο μέλλον;

Γιώργος: Εμείς δεν είχαμε βλέψεις για acquisition, ούτε όταν έγινε, εννοώ προφανώς όταν έγινε πήραμε το terfsit, αρχίσαμε και το συζητούσαμε, δεν υπήρχε συζήτηση με την ομάδα όσον αφορά κάποιο exit. Όταν μπήκαν το 2021 η CNH όταν μπήκε στην Augmenta, προφανώς υπήρχε ένα τεράστιο strategic benefit για το λόγο που είπες εσύ πριν λίγο ότι σου ανοίγουν ένα τεράστιο δίκτυο πωλήσεων.

Παναγιώτης: Και insights.

Γιώργος: Και insights σωστά, το οποίο μόνος σου ειδικά σε αυτό το industry, είναι σχεδόν αδύνατο να το δημιουργήσεις μόνος σου, όσα λεφτά και να έχεις.

Παναγιώτης: 100%.

Γιώργος: Έτσι, η CNH είναι 180 χρόνια εταιρεία, οπότε θέλω να πω ότι αυτό ήταν ένα μεγάλο για μας, ας πούμε, κομμάτι του γιατί θέλαμε να μπουν. Επίσης μας δώσανε ένα πολύ καλό valuation στο Series A, το οποίο έπαιξε ρόλο για μας, γιατί αν με ρωτάς, ίσως ο κανόνας θα πρέπει να είναι όχι πριν το Series B να μπαίνει industrial ή potential acquirer, γιατί αυτό μπορεί να δημιουργήσει issues σε acquisition στο μέλλοντος, δηλαδή στο competition.

Παναγιώτης: Και στην ανάπτυξη την εμπορική.

Γιώργος: Σωστά, αν υπάρχουν exclusivities και λοιπά. Εμείς παλέψαμε πάρα πολύ, ήταν μεγάλη μάχη και προσωπική και γενικά σαν ομάδα τότε το 2021, να μην έχουμε exclusivities από καμία πλευρά, ούτε εμπορικά ούτε φυσικά επενδυτικά. Βέβαια παρόλα αυτά το perception του industry όταν παίρνεις λεφτά από ένα potential acquirer είναι ότι είσαι παιδί.

Παναγιώτης: Φυσικά. Δεν θα ρωτήσουν.

Γιώργος: Δεν θα ρωτήσουν, ακριβώς. Θα υποθέσουν ότι υπάρχει exclusivity, ή δεν θα ανοιχτούν γιατί θεωρούν ότι και έχεις ένα board member που είναι από τον ανταγωνιστή, οπότε υπάρχουν negatives στο να βάλεις ένα ...

Παναγιώτης: Διλήμματα στο στρατηγικό επενδυτή.

Γιώργος: Σωστά, σωστά.

Παναγιώτης: Διλήμματα. Και λες πολύ σωστά νομίζω που πρέπει να το επαναλάβουμε λίγο αυτό, ότι ίσως η στιγμή που μια εταιρεία μπορεί να απαντήσει πιο δυναμικά σε αυτά τα διλήμματα είναι μετά το Series B.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Δηλαδή όχι early on, ένα στρατηγικό επενδυτή.

Γιώργος: Σωστά, σωστά. Απλά εμείς ήμασταν για τους λόγους που είπαμε και πριν, hardware, agriculture, τα valuations που εμείς θέλαμε ένα καλό Series A που σηκώσαμε 8 εκατομμύρια στο Series A, θέλαμε να είναι υψηλά. Οπότε μας έδωσαν ένα πολύ καλό valuation συγκριτικά με κάποια άλλα offers που είχαμε on the table και αυτό ήταν αρκετό για μας να μας κάνει push over. Over the other side ας πούμε.

Παναγιώτης: Πότε ξεκινάνε οι συζητήσεις για εξαγορά και πώς αυτές εξελίσσονται; Πώς ξεκινάει μια τέτοια συζήτηση κάποιος;

Γιώργος: Η ψυχούλα μου το ξέρει τώρα αυτό έτσι γενικά, ήταν ένα αρκετά μοναχικό ταξίδι, σκέψου ότι ήμουν μόνος μου, ήμουν στο Austin, όλη η υπόλοιπη ομάδα, ειδικά η αρχική ομάδα που θα μπορούσα να συζητάω τέτοια θέματα ειδικά, ήταν στην Ελλάδα. Οι συζητήσεις για actual acquisition δεν έγιναν μέχρι μια βδομάδα πριν πάρουμε το πρώτο term sheet. Δηλαδή οι συζητήσεις που γινόντουσαν τότε ήταν, εμείς σηκώναμε ένα πολύ μεγάλο Series B, 45 εκατομμύρια Series B, αυτό ήταν δηλαδή το plan A, το public plan A και όσον αφορά τον κόσμο που δεν ήξερε τα εσωτερικά και όσον αφορά τη CNH επίσης. Δηλαδή το board μας, αυτό ήταν το πλάνο που ήξερε και υπό αυτό το πρίσμα πήγα να ρωτήσω ας πούμε τη CNH αν θα μπει, αν θα πάρει το prorata. Το prorata της ή θέλει να βάλει παραπάνω και λοιπά. Οπότε έτσι ξεκίνησε η κουβέντα, πολύ organically, και μας είχαν πει τότε ότι θα μπορούμε ας πούμε εννοείται στο prorata, πολύ χαλαροί.

Παναγιώτης: Prorata για να εξηγούμε κιόλας και στον κόσμο είναι όταν ένας επενδυτής ο οποίος έχει μπει σε ένα προηγούμενο γύρο επενδύσεων, έχει εξασφαλίσει ότι έχει δικαίωμα συμμετοχής με ένα συγκεκριμένο ποσοστό στον επόμενο γύρο.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Οπότε όταν ξεκινάς να σηκώνεις τον επόμενο γύρο επένδυσής σου, όταν ψάξεις μετά από 6, 10, 12, 20 μήνες, οποτεδήποτε κάποιος που θα ψάξει να βρει τους επόμενους επενδυτές του, το πρώτο πράγμα που κάνει πάει σε αυτούς που είναι ήδη οι επενδυτές του και τους λέει έχεις δικαίωμα να συμμετέχεις τόσο. Τόσο και θα το πάρεις, ή μου το απελευθερώνεις να πάω να βρω άλλους; Και έτσι πήγες λοιπόν στη CNH να τη ρωτήσεις αν θα μπει. Σωστά. Στο γύρο των 45-50 εκατομμύρια που θα σήκωνε Series B.

Γιώργος: Σωστά, πήγα στο Σικάγο λοιπόν, αυτή ήταν η πρώτη επαφή. Είναι πάρα πολύ καλή, το M&A department της CNH είναι πάρα πάρα πολύ καλό, ο Mikel Lombardi που το κάνει leader ακόμα και σήμερα είναι από τους καλύτερους παγκοσμίως σε αυτή τη δουλειά. Έχει κάνει άπειρα deals, οπότε δεν μου έδωσε καμία κανένα hint ότι υπήρχε κάτι άλλο στο τραπέζι, ή ότι σκεφτόντουσαν να συζητούσαν εσωτερικά, οπότε για μένα as far as I was concerned δεν υπήρχε κάποιο σενάριο τέτοιο. Οπότε εγώ ακολουθούσα κανονικά το fundraising για το Series B στο οποίο είχαμε περάσει και λίγο ups and downs γιατί τότε το 2022 έγινε το μεγάλο κραχ ας πούμε μετά τον κοροναϊό, ειδικά με τα private equity firms τα οποία ήταν και δικός μας στόχος τότε η Series B 40-50 εκατομμύρια. Private equity ήταν κυρίως τα targets μας, οπότε ήταν σε mode πολύ we keep the hours for reserves ας πούμε θα κρατήσουμε λεφτά για να επενδύσουμε στις εταιρείες που ήδη έχουμε επενδύσει.

Παναγιώτης: Ναι ναι βέβαια.

Γιώργος: Οπότε περάσαμε λίγο μια κοιλιά εκεί και εγώ είχα αρχίσει λίγο να ανησυχώ. Εν τέλει με πολλή προσπάθεια και grind είχαμε κάποια term sheets στο τραπέζι, όχι τέλεια in terms of evaluation και λοιπά, αλλά σίγουρα good enough για να έχουμε ένα plan B. Οπότε νομίζω ότι αυτό έπαιξε πολύ ρόλο γιατί και το M&A έβλεπε ο Μικέλ συγκεκριμένα και η Φραντσέσκα τότε έβλεπαν ότι okay εγώ ήμουν έτοιμος να κάνω την κίνηση και εκεί ήταν που μας έστειλαν το πρώτο term sheet.

Παναγιώτης: Ποια είναι τα πράγματα τα οποία σε βοήθησαν σε αυτό το negotiation;

Γιώργος: Ήταν πολύ σκληρό experience για μένα, διότι εντάξει το αρχικό offer ήταν ούτε 1/3 από το τελικό ας πούμε offer που πήραμε. Και το πιο σημαντικό είναι ότι ήμουν εκεί μόνος μου ας πούμε στο Τέξας και δεν είπα σε κανέναν τίποτα, ούτε στο board είπα τότε. Καλά δεν έπρεπε κιόλας εννοώ κατευθείαν, αλλά ούτε στην ομάδα δεν είπα τίποτα,. Δεν ήθελα να έχω distractions, δηλαδή ήθελα να είμαι do or die ας πούμε και να πάω σαν να έχω την πλάτη στον τοίχο ότι όχι δεν το παίρνουμε το πρώτο offer που μας στείλατε, ενώ όπως είπες και εσύ ήταν ένα ακραίο offer, δεν μπορούσαμε ποτέ να φανταστούμε ακόμα και το 1/3 ότι ποτέ θα έχουμε εμείς τέτοια επιτυχία.

Παναγιώτης: Και λες ότι δεν ήθελες να έχεις πίεση από...

Γιώργος: Σε καμία περίπτωση, ναι.

Παναγιώτης: Από κάποιον που έχει μια διαφορετική νοοτροπία από σένα και θα σου έλεγε πάρ' το πάρ' το να τελειώνουμε.

Γιώργος: Όχι απαραίτητα, το νούμερο αυτό ήταν τεράστιο. Οπότε εννοώ για όλους μας ήταν τεράστιο, οπότε είναι πάρα πολύ λογικό να να σκεφτείς

Παναγιώτης: Το κλείνω.

Γιώργος: Ναι πάρ' το γιατί μπορεί να μην υπάρξει.

Παναγιώτης: Ναι, να μην έχω άλλο.

Γιώργος: Δηλαδή να παίξεις hardball ας πούμε, να το παίξεις δύσκολος και μετά να χάσεις

Παναγιώτης: Και αυτά που έχεις.

Γιώργος: Και αυτά που έχεις. Οπότε αυτή ήταν η λογική και εντάξει τα παιδιά ο ρόλος της υπόλοιπης ομάδας δεν ήταν αυτός. Ήταν δικιά μου δουλειά. Ο ρόλος της υπόλοιπης ομάδας ήταν το προϊόν κυρίως, οπότε δεν θα μπορούσα και εγώ να περιμένω ότι βλέπουν ότι αυτό μπορεί να πάρει 3X, ας πούμε. Οπότε δεν ήθελα να υπάρχουν τέτοιες τριβές και μεταξύ της ομάδας και είχαμε και δεν θα σου κρύψω κιόλας ότι είχα και την ενσυναίσθηση τότε ότι αυτό μπορεί να μην πάει και πουθενά. Άρα δεν πρέπει να κάνουμε disrupt ourselves from the product, από το προϊόν.

Δηλαδή εμείς είχαμε πελάτες τότε, εκατοντάδες πελάτες σε χωράφια παγκοσμίως που τους κάναμε πολύ σοβαρές εργασίες και δεν μπορούσαμε τώρα να σκεφτόμαστε όλη η ομάδα ένα M&A που μπορεί να μην έρθει ποτέ.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Γιώργος: Οπότε το αντιμετώπισα λίγο μόνος μου, ειδικά το πρώτο κομμάτι, η αλήθεια είναι πως δούλεψε το πλάνο αυτό που είχα στο μυαλό μου και η στρατηγική. Δηλαδή ότι θα πάω ας πούμε πολύ σκληρά, πολύ σκληρό negotiation, να περάσω το μήνυμα ότι δεν θα δεχτώ τίποτα άλλο εκτός από ας πούμε x ποσό. Και αυτό εν τέλει μας ανέβασε αρκετά το αρχικό offer.

Παναγιώτης: Πώς είχες αποφασίσει αυτό το ποσό; Και τι υποστήριξη είχες; Είχες κάποιους mentors, είχες κάποιους ανθρώπους που είχες ένα sounding board, κάποιους που σε βοήθησαν να έχεις λίγο feedback εδώ, ή πήγες με το intuition σου;

Γιώργος: Ήταν λίγο δύσκολο γιατί με ρώτησες για ποσό, το ποσό ήταν πάρα πολύ δύσκολο γιατί εμείς είχαμε ένα τρελό multiple revenues στο τελικό ποσό που πήραμε. Είχαμε αρκετά λίγες πωλήσεις γενικά globally, οπότε νομίζω ότι ήταν όλο λίγο story, δεν υπήρχε μαθηματικό explanation why 120 versus you know 50. Οπότε δεν υπήρχε μια λογική εκεί πέρα. Οπότε αυτό τι σημαίνει; Ότι εγώ θα έπρεπε να προσπαθήσω να συνδέσω λίγο το vision και το mission της Augmenta με το τι θέλει να κάνει CNH. Και να προσπαθήσω να τους πουλήσω το story που ίσχυε εν τέλει, δεν είναι κάποιο

Παναγιώτης: Ναι, ναι, δεν είναι ψέμα.

Γιώργος: Είναι αλήθεια ακριβώς, το πώς θα βγάλουν αυτοί λεφτά λοιπόν και βάσει αυτής της κουβέντας να μιλήσουμε για valuation. Κατάλαβες τι λέω; Από το να το πάρουμε ανάποδα πόσα revenues έχεις άρα σου δίνω τόσο multiple και λοιπά, οπότε έτσι το σκέφτηκα και το δόμησα όσον αφορά το storytelling.

Παναγιώτης: Ειδικά μια Series A εταιρεία, right, που πάει να σηκώσει το Series B, κυρίως θα πουλήσει το τι μπορούμε μαζί να δημιουργήσουμε και τι αξία έχει αυτό που θα δημιουργήσουμε στο μέλλον.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Τι να κοιτάμε τα revenues τώρα; Είναι άδικο προς την τεχνολογία, αφού ακόμα δεν έχει υλοποιηθεί. Δεν έχει απλωθεί στον κόσμο.

Γιώργος: Σωστά, σωστά.

Παναγιώτης: Καταλήγουμε σε μια συμφωνία. Η συμφωνία αυτή είναι δημόσια, 110 εκατομμύρια, ένα φανταστικό ποσό, μια φανταστική επιτυχία για μια εταιρεία 5 χρόνων. Πώς το ανακοινώνεις στην ομάδα; Τι αντίκτυπο έχει; Τι σημαίνει μετά;

Γιώργος: Ναι. Το πώς το ανακοινώνεις στην ομάδα; Εντάξει, ήταν ένα call από αυτά τα κρύα calls ας πούμε. Και τους είπα, εντάξει, το ξέραν τα παιδιά, το ξέραν, ουσιαστικά στο προτελευταίο iteration τους είπα, δηλαδή όταν φτάσαμε σε ένα ποσό το οποίο και εγώ αισθάνομαι άνετα, τότε ενημέρωσα τα παιδιά για τη διαδικασία που είμαστε.

Παναγιώτης: Έχεις κάνει call το οποίο είναι ξέρεις έχεις μπει σε ένα call με ανθρώπους μέσα οι οποίοι τους ανακοινώνεις ότι θα γίνουν εκατομμυριούχοι.

Γιώργος: Σωστά. Κανείς όμως αυτό ακόμα και σήμερα κάνουμε αστεία για αυτά τα πράγματα γιατί κανείς δεν έκανε τα μαθηματικά. Κανένας. Ούτε τότε. Δηλαδή λέγαμε ποσά.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, απλά και δεν καταλάβαινες το δικό σου κομμάτι.

Γιώργος: Το ποσό. Και δεν καταλάβαινε κανένας ας πούμε τι σημαίνει αυτό για μένα. Και δεν το έκανε κιόλας, γιατί αυτό είναι ένα χαρακτηριστικό της αρχικής ομάδας ειδικά που ήτανε preview κιόλας σε αυτά τα πράγματα, ότι είχαν απίστευτο focus. Δηλαδή εγώ δεν θα το ξεχάσω ποτέ ότι όταν τους πρωτοείπα για αυτές τις συζητήσεις μου απαντάνε ναι okay, αλλά έχουμε πελάτες που κάνουν τώρα operations έτσι και αυτούς τους πελάτες δεν μπορούμε να τους αφήσουμε, γιατί ποτέ δεν ξέρεις τι τι θα γίνει. Οπότε είχαν απίστευτο focus στη

Παναγιώτης: Execution, execution

Γιώργος: Ναι στο day to day και εμπιστοσύνη βέβαια σε μένα ότι okay.

Παναγιώτης: Φανταστικό.

Γιώργος: Θα το λύσει ο Γιώργος το θέμα αυτό όποιο κι αν είναι και εμείς θα κάνουμε focus στους πελάτες οπότε.

Παναγιώτης: Όνειρο έτσι. Αυτό είναι όνειρο.

Γιώργος: Είναι απίστευτο. Είναι απίστευτο γι' αυτό με αυτή την ομάδα θα μπορούσαμε να κάνουμε δηλαδή.... Είμαστε πάρα πολύ κοντά. Έχουμε συγκατοικήσει μαζί. Είναι φοβερό.

Παναγιώτης: Εντάξει είναι νομίζω και ένα testament στο ποιοι είστε εσείς σαν founders και ποιοι είστε εσείς σαν τι είστε εσείς σαν προσωπικότητες έτσι; Οι ομάδες είναι ένας αντικατοπτρισμός των ανθρώπων που τις χτίζουν. Ο ρόλος ο δικός σου και της ομάδας στην CNH σήμερα έχει εξελιχθεί; Είστε ακόμα εκεί; Μίλησέ μας λίγο για αυτό το κομμάτι.

Γιώργος: Ναι το μεγαλύτερο κομμάτι της ομάδας είναι ακόμα CNH. Ο δικός μου ο ρόλος σε προσωπικό επίπεδο έχει εξελιχθεί πάρα πολύ από το τι ήταν το 2023. Κάνω ένα μεγάλο, πολύ μεγάλο οργανισμό έναν από τους μεγαλύτερους στη CNH engineering και είμαι υπεύθυνος για οτιδήποτε έχει κάμερες και μπαίνει πάνω σε τρακτέρ που είναι πάρα πολλά προϊόντα από απλό σε πιο complex που είναι της Augmenta ας πούμε. Και επίσης ένα μεγάλο κομμάτι του χρόνου πάει σε M&A είτε αυτό είναι minority investments, όπως ήταν κάποτε και η Augmenta είτε είναι full acquisition. Δηλαδή κάνω technical due diligence και human resource due diligence εταιρείες.

Παναγιώτης: Πρέπει να τη λατρεύεις τη δουλειά σου.

Γιώργος: Είναι πάρα πολύ inspiring κυρίως γιατί βλέπουμε το impact.

Παναγιώτης: Το impact ακριβώς είσαι στην

Γιώργος: Είναι άμεσο.

Παναγιώτης: Στο επίκεντρο του impact μπορείς τώρα να κάνεις scale και solutions άλλων.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Και τα δικά σου φυσικά. Η λύση της Augmenta από τη στιγμή της εξαγοράς και η παρουσία της στην Ελλάδα και ο αντίκτυπός της στην Ελλάδα έχουν μεγαλώσει και πώς;

Γιώργος: Έχουν μεγαλώσει πολύ. Εγώ είχα δύο σκοπούς, κύριους σκοπούς όταν έγινε το acquisition. Ένας ήταν αυτό που ρώτησες, δηλαδή να βάλουμε το Augmenta σύστημα και το hardware και το software σαν factory fit πλέον που λέμε στα τρακτέρ της CNH.

Παναγιώτης: Από τη μαμά του να βγαίνει.

Γιώργος: Από τη μαμά ακριβώς όπως παίρνεις αυτοκίνητο και λες θέλω ας πούμε αυτό το χρώμα, ή θέλω αυτό το gadget μέσα αντίστοιχα να παίρνεις τρακτέρ και να λες θέλω και το Augmenta το οποίο τι σημαίνει; Εκτός από το ότι σημαίνει ότι οι πωλήσεις θα εκτοξευθούν αστρονομικά. Είναι και ένα integrated solution. Δηλαδή δεν θα μοιάζει after market. Δεν θα μοιάζει σαν ένα φορετό σύστημα οπότε αυτός ήταν ένας μεγάλος στόχος δικός μου προσωπικός.

Παναγιώτης: Επετεύχθη;

Γιώργος: Επετεύχθη τώρα. Μας πήρε λίγο καιρό γιατί έτσι είναι.

Παναγιώτης: Είναι λογικό.

Γιώργος: Όχι έτσι είναι γιατί μιλάμε για πάρα πολλά factories, είναι massive το scale εκεί, αλλά μόλις ανακοινώσαμε ότι από τώρα οι αγρότες θα μπορούνε globally να επιλέγουν το Augmenta solution σαν ...

Παναγιώτης: Να το κάνω εγώ λίγο έτσι να το ζωγραφίσω και να το συνοψίσω. Αυτό που μας λες είναι ότι από δω και πέρα σε όλο τον κόσμο

Γιώργος: Σε όλο τον πλανήτη.

Παναγιώτης: Η νούμερο δύο εταιρεία κατασκευής τρακτέρ παγκοσμίως.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Θα δίνει την ευκαιρία στους αγρότες σε όλο τον κόσμο να μπορούν να επιλέξουν, να προεπιλέξουν το solution σας τις κάμερές σας και το και το software σας να είναι στο αρχικό τρακτέρ. Δηλαδή να είναι embedded.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Άρα αυτό μιλάμε για ένα global scalability είναι μιας ελληνικής τεχνολογίας.

Γιώργος: Σωστά. Μιλάμε για να καταλάβεις νούμερα από 300 αγρότες 400 το χρόνο ας πούμε 400 συστήματα μιλάμε για 10.000 year one.

Παναγιώτης: Ποιος πιστεύεις θα είναι ο αντίκτυπος αυτής της επιτυχίας; Δηλαδή για την Ελλάδα μιλώ.

Γιώργος: Εμείς πιστεύουμε αρχικά ότι η Ελλάδα είναι το κατάλληλο οικοσύστημα για τέτοιες τεχνολογίες. ΟΚ είναι μικρά τα χωράφια της Ελλάδας, αλλά παρόλα αυτά έχουμε πρωτογενή τομέα, έχουμε αγρότες με όρεξη που σημαίνει ότι μπορεί να μην είναι η πρώτη αγορά εμπορικά παγκοσμίως, αλλά δεν πειράζει. As long as εφόσον υπάρχουν μηχανικοί με όρεξη, μηχανικοί που προέρχονται από αγροτικές οικογένειες άρα έχουνε έναν έξτρα λόγο να ασχολούνται με τέτοια πράγματα και υπάρχουν και χωράφια δίπλα στις 2 ώρες, στη μία ώρα να κάνουν πιλοτικά, νομίζουμε ότι είναι η κατάλληλη χώρα για να δημιουργηθούν μεγάλα τμήματα της CNH και να δημιουργήσουν κι άλλες τεχνολογίες ακόμα καλύτερες από την Augmenta στο μέλλον και να μπουν αντί για 10.000, 100.000 τρακτέρ.

Παναγιώτης: Άρα πιστεύεις ότι το footprint, ο αντίκτυπος και το αποτύπωμα της CNH στην Ελλάδα και αυτό εννοώ και τα χρήματα που θα επενδύσει εδώ και οι εγκαταστάσεις, αλλά κυρίως και ο κόσμος που απασχολεί

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Πιστεύεις ότι με αυτή την επιτυχία θα μεγαλώσει, ή θα πάει όλο στο Austin καλή ώρα, ή στο Kansas που είναι δεν ξέρω η CNH στα κεντρικά της το R&D;

Γιώργος: Όχι το αντίθετο. Ήδη έχει μεγαλώσει κατά 30% το γραφείο.

Παναγιώτης: 30% μετά την εξαγορά.

Γιώργος: Σωστά, σωστά. Και θα συνεχίσει να μεγαλώνει. Θα τα βλέπω και εκ των έσω πια, αλλά είναι στρατηγική της CNH, όπως και πολλών μεγάλων εταιρειών της Αμερικής να δουν λίγο και εκτός Αμερικής πράγματα. Κυρίως αυτό που είπαμε στην

αρχή ο λόγος μεταξύ skill, δηλαδή μηχανικού και φυσικά κόστους έτσι; Αυτό είναι πάρα πάρα πολύ καλό στην Ελλάδα. Οπότε εγώ έχω από πολύ πολύ μεγάλο ambition για αυτό που έρχεται.

Παναγιώτης: Σαν οργανισμός έχουμε πραγματικά παθιαστεί με το πολλαπλασιαστικό αντίκτυπο. Δηλαδή μετράμε και τα επόμενα χρόνια μάλιστα θα προσπαθήσουμε σε παγκόσμιο επίπεδο να το βάλουμε σαν ένα από τα βασικά metrics της επιτυχίας ενός founder.

Γιώργος: Ναι.

Παναγιώτης: Το πόσους άλλους founders βοήθησε να δημιουργηθούν μετά το success του, ή με το success του.

Παναγιώτης: Και αναρωτιέμαι λίγο εσύ κοιτώντας εσένα και την founding team και όσοι έγιναν εκατομμυριούχοι και άνετοι μετά από αυτή την επιτυχία, βλέπεις επενδύσεις βλέπεις mentoring, βλέπεις να υπάρχει ένα πολλαπλασιαστικό αντίκτυπο; Και πώς νιώθεις γι' αυτό;

Γιώργος: Είναι massive από αυτά που βλέπω εγώ, από αυτά που ξέρω εγώ. Δεν θέλω να μιλήσω για τα παιδιά, αλλά μπορώ να σου πω δυο-τρία πραγματάκια. Κατ' αρχάς όλοι σχεδόν έχουν κάνει επενδύσεις σε startups ως angels με passive ρόλο. Δηλαδή σαν επενδυτές, αλλά ξέρεις πώς είναι αυτά πολύ καλά ότι δεν ποτέ δεν είναι passive εν τέλει βοηθάς με τον ένα, ή τον άλλο τρόπο.

Παναγιώτης: Απόλυτα.

Γιώργος: Εγώ προσωπικά έχω κάνει 11 επενδύσεις που είναι αρκετές εννοώ για το χρονικό διάστημα και ο Δημήτρης αντίστοιχα έχει επενδύσει σε αρκετές εταιρείες. Έχουμε επενδύσει σε funds, οπότε με τον ένα ή τον άλλο τρόπο επιστρέφονται χρήματα πίσω στο οικοσύστημα είτε πρακτικά, είτε πιο indirectly. Ο Δημήτρης Ακρίδας, ο δεύτερος Δημήτρης δηλαδή, ο τρίτος της εταιρείας έχει βοηθήσει και μια άλλη εταιρεία Agtec που λέγεται Index από το Βόλο τα παιδιά που κάνουν IoT. Είναι η τεχνολογία σε breweries. Οπότε θέλω να πω ότι είμαστε σχεδόν όλοι αρκετά involved με το οικοσύστημα με τον ένα ή τον άλλο τρόπο και πιστεύουμε πάρα πολύ σε αυτό.

Παναγιώτης: Να παίξουμε ένα παιχνίδι ωραίο;

Γιώργος: Με μεγάλη χαρά.

Παναγιώτης: Λοιπόν είναι κάρτες οι οποίες έχουν μια λέξη. Μια λέξη στη στρατηγική και θέλουμε να μας δώσεις το δικό σου ορισμό.

Γιώργος: OK.

Παναγιώτης: Ας δούμε πού θα μας πάει αυτό.

Γιώργος: Collaboration συνεργασία.

Παναγιώτης: Τέλεια.

Γιώργος: Αυτό είναι ένα SST για μία εταιρεία, ειδικά first time founders θεωρώ ότι πρέπει οι συνεργασίες να χτίζονται από νωρίς, πρέπει να βασίζονται στο intent. Εμάς οι συνεργασίες και τα collaborations είτε ήταν αυτά με πανεπιστήμια, είτε ήταν με καθηγητές, είτε ήταν με angels οι οποίοι ποτέ δεν έβαλαν λεφτά, αλλά έβαλαν network και έβαλαν προσπάθεια χωρίς να ζητήσουν τίποτα πίσω. Θεωρώ ότι ήτανε pivotal πολύ καίριες για το μέλλον της Augmenta συγκεκριμένα. Οπότε χωρίς collaboration νομίζω δεν υπάρχει επιτυχία.

Παναγιώτης: Πάμε να παίξουμε ένα παιχνίδι γρήγορων ερωτήσεων για να πιάσουμε ίσως κάποια πράγματα που μπορεί να μην έχουμε μάθει για σένα.

Γιώργος: Βεβαίως.

Παναγιώτης: Λοιπόν πολύ γρήγορες ερωτήσεις. Είσαι του βιβλίου ή του podcast;

Γιώργος: Audiobook.

Παναγιώτης: Audiobook.

Γιώργος: Στη μέση.

Παναγιώτης: Wonderful.

Παναγιώτης: Είσαι πρωινός ή βραδινός τύπος;

Γιώργος: Ήμουνα βραδινός μέχρι πριν δύο χρόνια τώρα είμαι πρωινός.

Παναγιώτης: Καφές ή τσάι;

Γιώργος: Καφές.

Παναγιώτης: Καφές. Αν μπορούσες να δειπνήσεις με ένα ιστορικό πρόσωπο ποιο θα επέλεγες να είναι αυτό;

Γιώργος: Θα σου πω δεν είναι ιστορικό. Δεν το θεωρώ ιστορικό πρόσωπο. Ο άνθρωπος που ήθελα να δειπνήσω και δείπνησα ήταν ο Κωνσταντίνος Δασκαλάκης.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Γιώργος: Δηλαδή από μικρό παιδί, από μικρό παιδί όταν λέω 16-17 χρονών που μπορούσα να καταλάβω αυτά τα πράγματα, πάντα τον είχα ας πούμε σαν το απόγειο ας πούμε της επιστήμης της δικιάς μας και κατάφερα και δείπνησα μέσω της Μαρίνας, το οποίο αυτό για μένα είναι φοβερό. Εντάξει, εκτός από αυτό δηλαδή που το έκανα, θα σου έλεγα ότι πάλι δεν είμαι πολύ της ιστορίας, είμαι πιο πολύ του τώρα, θα σου έλεγα ότι θα ήθελα να γνωρίσω τον Elon Musk πριν το '21. Τώρα μετά το '21-'22 εκεί έχουν λίγο πρώτα τα πράγματα αλλάξει, αλλά πριν το '21 εκεί.

Παναγιώτης: Μετά το '25 να δεις πόσο έχουν αλλάξει.

Γιώργος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Πόσο λιγότεροι θα τον βάζανε στις λίστες.

Γιώργος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Αλλά I get it.

Γιώργος: Ναι, ναι. Γιατί το θεωρώ φανταστικό entrepreneur και θα ήθελα έτσι να είμαι λίγο στο μυαλό του να δω πώς σκέφτεται, ακριβώς πώς σκέφτεται first principles και λοιπά.

Παναγιώτης: Ένα είδος τεχνολογίας το οποίο δεν μπορείς να ζήσεις χωρίς.

Γιώργος: Να πω το κινητό ρε παιδιά δυστυχώς. Ναι κρίμα, αλλά είναι αλήθεια.

Παναγιώτης: Σχεδόν είναι περιττή η ερώτηση νομίζω

Γιώργος: Και θα γίνει το ChatGPT σε λίγο.

Παναγιώτης: Θα γίνει. Αυτό ακριβώς.

Γιώργος: Ναι.

Παναγιώτης: Ποια είναι η αγαπημένη σου πόλη για επαγγελματικά ταξίδια;

Γιώργος: San Francisco.

Παναγιώτης: San Francisco. Είναι φανταστική πόλη.

Γιώργος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάποιο βιβλίο το οποίο έτσι να είναι ranked πολύ ψηλά στο audiobook στις λίστες σου;

Γιώργος: Ναι. Το βιβλίο που έπαιξε πολύ μεγάλο ρόλο και στο δικό μου προσωπικό ταξίδι και στην Augmenta ήταν το «Venture Deals».

Παναγιώτης: OK.

Γιώργος: Το subtitle είναι «γίνε πιο έξυπνος από το δικηγόρο και το Venture Capitalist». Οπότε ...

Παναγιώτης: Σε βοήθησε.

Γιώργος: Με βοήθησε πάρα πολύ. Ναι γιατί δεν ήξερα ειδικά στο Precedes Seed και λοιπά δεν ... πραγματικά literally δεν ήξερα οπότε με βοήθησε πάρα πολύ. Και μετά ένα δεύτερο που με βοήθησε να χτίσω ομάδα ήτανε το «Five Dysfunctions of a Team».

Παναγιώτης: Ποια είναι η καλύτερη συμβουλή που έχεις λάβει στη ζωή σου, ή κάποια που να είναι πολύ ψηλά;

Γιώργος: Higher fast and Fire Faster μας είχαν πει τότε στο MIT είχαμε κάνει και ένα έτσι role playing παιχνίδι γι' αυτό και νόμιζα ότι εντάξει τώρα ειδικά όταν έχεις μια startup και ξεκινάς το firing δεν είναι κάτι το οποίο ούτε συμβαίνει συχνά, ούτε θα έπρεπε με μία έννοια. Αλλά συνειδητοποίησα όσο κάναμε scale up ότι πράγματα τα οποία βλέπεις early on culturally ότι δεν είναι καλό fit πάντα χτυπάνε σε ένα χρόνο δύο. Δεν θα αλλάξουν ποτέ όπως λες οπότε και το κάνω τώρα μετά από μία εμπειρία και πιστεύω ότι είναι από τις πιο σημαντικές.

Παναγιώτης: Είναι δύσκολο πάντως το να πωλήσεις ανθρώπους.

Γιώργος: Πάρα πολύ δύσκολο ειδικά σε startups.

Παναγιώτης: Εάν δεν ασχολιόσουν με αυτό που κάνεις αυτή τη στιγμή που είσαι founder και τώρα στην στην CNH, με τι πιστεύεις ότι θα ασχολιόσουν;

Γιώργος: Ρομποτική.

Παναγιώτης: Ρομποτική. Μία τελευταία ερώτηση που εδώ και τέσσερα χρόνια είναι η πιο consistent ερώτηση που κάνουμε στο κλείσιμο των επεισοδίων μας. Τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία outlier;

Γιώργος: Είμαι λίγο bias σε αυτό. Εγώ θεωρώ ότι είναι chip on our shoulder chip on our shoulder. Δηλαδή πρέπει και θα το συνδέσω με αυτό που σου είπα πριν για την ομάδα, θεωρώ ότι πρέπει να υπάρχει κάτι higher, κάποιο higher purpose είτε αυτό είναι μία εμπειρία που είχες όταν ήσουν μικρός με ένα συγκεκριμένο sector, είτε πραγματικά έχεις ασχοληθεί με ένα sector σε όλη σου τη ζωή και you live and breathe what you are trying to do, είτε προέρχεσαι είσαι μετανάστης ας πούμε σε μία χώρα και that's your only way out είναι ο μόνος τρόπος για να πετύχεις. Θεωρώ ότι πρέπει με τον ένα τον άλλο τρόπο να έχεις ζοριστεί πολύ για να γίνεις outlier, όχι ότι δεν υπάρχουν εξαιρέσεις πάλι έτσι, αλλά νομίζω ότι αυτό τουλάχιστον σε εμάς το έχω δει να δουλεύει consistently, είτε σε founder επίπεδο, είτε σε first employee, είτε σε key employee.

Παναγιώτης: Είτε κάποιος ο οποίος είναι έχει πιέζεται.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: Να αλλάξει τελείως.

Γιώργος: Σωστά.

Παναγιώτης: To context.

Γιώργος: Έχει κάτι στη ζωή του που τον σπρώχνει. Αυτά μπορεί να είναι πάρα πολλά πράγματα. Μπορεί να είναι μια οικογενειακή κατάσταση ή κακή ή και καλή. Τι σημαίνει κακή; Μπορεί να μην υπάρχουν χρήματα. Τι σημαίνει καλή; Ότι όλα μου τα αδέρφια, οι γονείς είναι πάρα πολύ επιτυχημένοι και πρέπει και εγώ να είμαι επιτυχημένος. Οπότε υπάρχουν κάποιες συνιστώσες, είτε είναι οικογενειακές, είτε είναι κοινωνικές, είτε είναι οτιδήποτε που σε σπρώχνουν να σου δίνουν αυτό το έξτρα push. Αυτό νομίζω ότι είναι πάρα πολύ σημαντικό.

Παναγιώτης: Γιώργο, σε ευχαριστούμε πάρα πολύ.

Γιώργος: Εγώ σε ευχαριστώ.